PROPOSITION D'ARTICLE POUR LE RAPPORT 2003 DU CENTRE WALRAS
Exclusion et Liens Financiers
Economica, Paris

Un outil d'évaluation du niveau de vie des clients des institutions de microfinance

Cécile Lapenu, CERISE, en collaboration avec Carla Henry (Bureau International du Travail), Manfred Zeller (Université de Göttingen) et Manohar Sharma (IFPRI)[1]

Le développement rapide de la microfinance, l'espoir qu'elle suscite comme outil de lutte contre la pauvreté, mais aussi l'ampleur des ressources investies, ont conduit très tôt à s'interroger sur l'impact de la microfinance.
Pourtant, les difficultés méthodologiques sont importantes : fongibilité du crédit (l'affectation du crédit est difficile à établir une fois que celui-ci est intégré dans le budget du ménage), problème de l'attribution (l'effet observé est-il lié au crédit ou à d'autres facteurs intervenant dans le milieu ?). Face à cette complexité, les enjeux et des méthodes d'analyse ont évolué.
Les premières études d'impact, à la fin des années 80, s'attachaient à essayer de démontrer l'impact avec des méthodes, des outils et une rigueur scientifiques. Réalisées le plus souvent par des équipes universitaires, ces études nécessitaient des dispositifs d'enquêtes importants et se sont souvent avérées longues, coûteuses, et peu utilisables par les praticiens de la microfinance.

Un autre courant a développé des approches minimalistes de l'étude d'impact fondées sur le postulat suivant : si une institution de microfinance (IMF) grandit et enregistre des taux de remboursements satisfaisants, c'est que les clients sont satisfaits de ses services et, ce faisant, que son impact est positif. L'étude d'impact consiste donc essentiellement à analyser la dynamique de croissance et les performances de l'IMF, sans investir davantage dans une étude approfondie des clients.

Cette seconde approche a démontré ses limites dès que le secteur de la microfinance s'est trouvé confronté à des crises. Les impayés, les pertes de clients (*drop out*), les faillites, mais aussi la concurrence qui s'exacerbe conduisent les IMF à s'interroger sur leur clientèle, l'adéquation des services offerts par rapport aux besoins des populations cible et sur les causes potentielles de dysfonctionnement du système.

Les études menées pour les IMF cherchent moins aujourd'hui à démontrer scientifiquement l'impact, mais plutôt à identifier quel type de clientèle est touchée par l'IMF, à comprendre comment les clients utilisent les services, quels sont leurs besoins et leurs contraintes, en vue d'améliorer l'offre de services et l'adaptation de l'IMF au marché.

Au-delà de l'apport de connaissance, les études d'impact, sous leurs différentes formes, peuvent devenir des outils de pilotage des IMF.

---

[1] L'outil présenté dans cet article a été développé pour le CGAP (consultative Group to Assist the Poorest) avec l'IFPRI (International Food Policy Research Institute) par les auteurs cités. Pour plus de détails, on peut se référer à un « Discussion paper » de l'IFPRI (Zeller *et al.* 2001) et au manuel d'utilisation de l'outil, téléchargeable sur le site du CGAP (Henry *et al.* 2000).

Les méthodes d'étude ont elles aussi évolué : on s'oriente aujourd'hui vers des méthodes plus légères, plus opérationnelles, moins coûteuses, et maîtrisables par les praticiens (qui peuvent réaliser l'étude eux-mêmes ou être étroitement associés à sa réalisation par des compétences locales).

Par ailleurs, sur les dernières années, les outils mis à disposition des IMF se sont centrés, en rapport avec les préoccupations de viabilité financière, sur l'évaluation des performances financières des institutions sans que l'on puisse en parallèle évaluer les performances sociales et la réelle implication dans la lutte contre la pauvreté. Récemment, le CGAP[2] a cherché à développer un outil permettant de savoir quel était le niveau de vie des familles touchées par les IMF par rapport aux non clients. Le « *Poverty Assessment* Tool », outil d'évaluation de la pauvreté, est présenté ici. Utilisé en parallèle avec les outils d'évaluation financière, il doit permettre de comprendre dans quelle mesure les IMF ayant un objectif social de lutte contre la pauvreté atteignent leur but, à la fois en termes de durabilité, mais aussi en servant sur leur zone d'intervention des populations défavorisées.

L'outil présenté ici cherche donc à répondre à une question simple mais fondamentale vus les objectifs de lutte contre la pauvreté souvent défendus par la microfinance : qui sont les clients des IMF ? Quel est leur niveau de vie, comparé aux non clients ?

1. Mesurer la pauvreté

La pauvreté est par nature multidimensionnelle, comprenant différents aspects du statut économique et social des ménages. Capturer ces dimensions nécessite des indicateurs à la fois quantitatifs et qualitatifs. Dans la pratique, on retrouve trois types de méthodes pour évaluer la pauvreté :

- la construction de seuils de pauvreté à partir de la mesure des dépenses des ménages ou de leurs revenus (Ravallion, 1994 ; Moser *et al*., 1996 ; Streeten, 1994). Ces seuils sont définis à partir d'une consommation minimum (alimentaire et non alimentaire) nécessaire à la survie d'une famille.
- des méthodes participatives à travers lesquelles les ménages sont classés par rang de richesse par les membres mêmes de la communauté (Bilsborrow, 1994 ; Boltvinik, 1994 ; Gibbons *et al.* 1999).
- la construction d'index de pauvreté qui utilisent une gamme d'indicateurs quantitatifs et qualitatifs (Hatch et Frederick, 1998 ; Chung *et al.,* 1997).

Ces différentes méthodes ont leurs avantages et leurs limites.

La méthode des seuils de pauvreté utilise les dépenses totales des ménages comme mesure du niveau de vie[3]. Un panier de biens et services correspondant avec les habitudes de consommation locale et satisfaisant un niveau pré-établi de besoins de base pour une personne est construit et évalué sur la base des prix locaux à la consommation. La valeur de ce panier est appelée « seuil de pauvreté » (Aho, Larivière et Martin, 1997). Cette méthode est largement acceptée comme mesure de la pauvreté, tant que l'on s'intéresse à la pauvreté *économique* des ménages. Cependant, les exigences en termes de données sont énormes : les enquêtes de consommation (ou de revenus) sont lourdes, nécessitant des questionnaires longs,

[2] Consultative Group to Assist the Poorest

[3] Des enquêtes nationales auprès des ménages du type des « Living Standard Measurement Survey – LSMS » (Enquête de mesure des niveaux de vie) conduites par la Banque mondiale sont ainsi classiquement utilisées pour estimer les seuils de pauvreté et mesurer l'incidence de la pauvreté.

très complets, requérant un suivi dans le temps ou un effort de mémoire des ménages enquêtés. Des problèmes méthodologiques existent aussi : comment évaluer l'autoconsommation par exemple ? Par ailleurs, l'analyse des données nécessite souvent des connaissances approfondies en statistiques.
Il est possible pour les IMF de comparer le niveau de vie de leurs clients avec des données nationales existantes (Navajas *et al*, 2000, en Bolivie) mais de nombreux problèmes de méthodes rendent généralement ce choix difficile : disponibilité, qualité, actualité des données nationales, possibilité de recueillir les mêmes informations (même méthode, mêmes conditions d'inflation, de prix, etc.).

Les méthodes participatives d'évaluation (*Rapid Assessment* et *Participatory Appraisal*) sont des outils utilisés et largement acceptés pour identifier les groupes vulnérables au sein d'une communauté. Ils peuvent être utilisés dans les programmes de développement en particulier les IMF pour cibler les services sur les clients pauvres. Ils permettent aussi d'identifier les critères locaux sur lesquels les populations s'appuient pour définir les groupes pauvres ou riches. S'ils sont un bon outil de sélection, ils restent cependant limités pour des comparaisons de niveau de vie à l'échelle régionale, nationale ou internationale. Basés sur le classement subjectif des membres de la communauté, ils sont difficilement vérifiables[4]. Les entretiens qualitatifs sur des questions sensibles requièrent des enquêteurs particulièrement bien formés. Enfin, ces méthodes conduisent toujours à définir un groupe pauvre dans la communauté sans qu'il soit possible de déterminer dans quelle communauté résident les ménages les plus pauvres.

La construction d'index de pauvreté sur la base d'indicateurs décrivant différentes dimensions de la pauvreté se retrouve dans différents domaines. L'Index de Développement Humain en est une illustration connue (Programme des Nations Unies pour le Développement – PNUD, 1999) : l'IDH se base sur trois dimensions (l'éducation, l'espérance de vie et les revenus par tête) et cherche à donner une vision plus nuancée du développement d'un pays que le simple chiffre du produit intérieur brut par habitant. Au niveau des IMF, le « *housing index* » est souvent utilisé, en particulier en Asie auprès des modèles de type Grameen Bank pour cibler les services vers une population pauvre (Hatch et Frederick, 1998). Un des avantages de cet index vient du fait que les indicateurs tels que la qualité des murs et du toit peuvent être obtenus sur simple inspection visuelle. Les indicateurs peuvent par ailleurs être facilement ajustés aux conditions locales (quels sont localement les différents types de matériaux utilisés dans la construction des murs, des toits, etc. ?). Cette simplicité et son coût limité ont rendu populaire le « housing index », souvent utilisé pour sélectionner des clients. Les limites du Housing index portent d'une part sur une pondération arbitraire des différents indicateurs : pour s'adapter aux différences nationales et régionales dans l'habitat, le poids affecté à chaque indicateur est arbitrairement fixé par l'institution qui utilise l'index. D'autre part, la prise en compte d'une dimension unique de la pauvreté peut réduire sa pertinence, en particulier dans des zones d'habitat homogène.

Face à ces outils et compte-tenu de leurs limites, l'outil développé par l'IFPRI[5] et le CGAP cherche à prendre en compte différentes dimensions de la pauvreté, à s'appuyer sur une méthode statistique rigoureuse pour assigner une pondération à chaque indicateur et à prendre en compte les caractéristiques locales de la pauvreté tout en standardisant les indicateurs pour permettre des comparaisons entre institutions et entre pays.

---

[4] et peuvent donc en particulier être biaisés par la perception des membres de la communauté sur les avantages attendus d'une réponse stratégique.
[5] International Food Policy Research Institute

2. Les caractéristiques du « Poverty Assessment Tool »
2.1. Le questionnaire

La mise au point de l'outil s'est fondée sur les étapes suivantes :

- identification d'un grand nombre d'indicateurs de pauvreté à partir de revues de la littérature, de résultats d'enquêtes approfondies sur l'économie des ménages et d'outils de mesure ou de sélection utilisés dans les projets de développement et la microfinance ;
- sélection parmi ces indicateurs de ceux qui permettent d'obtenir une information crédible, rapidement et à moindre coût ;
- définition d'un questionnaire pour tester les indicateurs sélectionnés dans la deuxième étape. Le questionnaire a été appliqué à quatre IMF dans des contextes différents[6] ;
- ajustement du questionnaire en fonction des résultats des études de cas ;
- mise au point d'une méthode statistique permettant de résumer l'information de différents indicateurs en un index unique utilisé pour comparer les niveaux de pauvreté entre les ménages.

Les indicateurs sélectionnés au final portent à la fois sur le potentiel économique et la consommation du ménage.

Tableau 1 : Indicateurs recommandés dans le questionnaire final

Ressources humaines	Habitation	Sécurité alimentaire et vulnérabilité	Actifs	Autres
. Age et sexe des adultes du ménage . Niveau d'éducation des adultes . Profession/occupation des adultes . Nombre d'enfants	. Nombre de pièces . Type de toit . Type de murs . Type de sol . Observation sur les conditions de la structure de l'habitation . Mode d'accès à l'eau potable . Type de connection électrique . Source d'énergie pour la cuisine . Type de latrines	. Nombre de repas servis sur les 2 derniers jours . Fréquence hebdomadaire de 3 mets de luxe[7] . Fréquence hebdomadaire d'un met inférieur[8] . Occurrence de la faim dans le dernier mois . Occurrence de la faim sur les 12 derniers mois . Fréquence d'achat de l'aliment de base[9] . Valeur du stock de l'aliment de base	. Surface et valeur de la terre possédée . Nombre et valeur des animaux . Valeur des actifs destinés au transport . Valeur des actifs électriques	. Evaluation par les non clients du ciblage des pauvres par l'IMF . Dépenses annuelles vestimentaires pour tous les membres du ménage

(Note : pour le questionnaire complet, voir le manuel – Henry *et al.* 2000)

Les seules dépenses enregistrées sont les dépenses vestimentaires. On observe en effet généralement qu'elles offrent une bonne approximation du niveau de richesse du ménage : des enquêtes approfondies sur les revenus et les dépenses des ménages montrent souvent que les dépenses vestimentaires augmentent proportionnellement au montant total des dépenses (autour de 5 à 10%)[10] (Morris *et al.*, 1997); par ailleurs, l'habillement requiert le plus souvent l'achat du matériel ou du vêtement, et les ménages ont peu recours à l'« auto-consommation », ce qui limite les problèmes retrouvés dans la consommation alimentaire, d'évaluation financière de la production propre du ménage. Enfin, les dépenses vestimentaires

[6] quatre pays (Inde, Nicaragua, Kenya, Madagascar) et quatre IMF de structure différente (coopérative, réplication de la Grameen Bank, Organisation Non Gouvernementale urbaine ciblant les femmes entrepreneurs, ONG travaillant en zones urbaines et rurales et touchant plutôt des hommes)

[7] Par exemple dans certains pays : viande de bœuf, viande de poulet, fromage

[8] Par exemple dans certains pays : riz seul ou manioc.

[9] Selon les pays, riz, maïs, farine de blé, semoule, etc.

[10] Contrairement aux dépenses alimentaires qui finissent par stagner quand les dépenses totales continuent d'augmenter.

sont souvent ponctuelles (fêtes, cérémonies, rentrées des classes, etc.) et cela facilite pour les ménages et les enquêteurs la mémoire des achats.

22. L'échantillon

L'échantillon compte 200 nouveaux clients de l'IMF et 300 non clients.
On cible les nouveaux clients car l'enquête ne peut porter sur l'ensemble des clients mais seulement ceux qui n'auront pas encore été affectés par l'IMF afin de pouvoir déterminer quel est le niveau de vie des ménages qui ont accès à l'institution[11]. La définition de « nouveau » idéalement correspond à un client qui a été accepté par l'institution mais n'a pas encore reçu de services financiers, en particulier de prêts. Lorsque cette définition est trop stricte pour choisir un échantillon au hasard, on peut fixer comme règle que les « nouveaux » ne sont clients que depuis moins de six mois.
L'échantillon des non clients, plus large car on suppose une plus grande diversité parmi les non clients que parmi les clients, sera choisi au hasard dans la zone d'intervention de l'IMF en écartant les ménages où des membres sont ou ont été clients de l'IMF.

23. Le traitement de l'information

Chaque indicateur peut être analysé séparément pour comparer la situation des clients à celle des non clients. Pourtant, les résultats pourront être inconsistants entre les indicateurs ou les différences entre les groupes peuvent ne pas être significatives. Ainsi, même si l'analyse individuelle des indicateurs conduit à des informations utiles sur les similarités et les différences entre les groupes, ces résultats ne permettent généralement pas de répondre à la question-clé initiale : dans quelle mesure l'IMF touche-t-elle un groupe de ménages relativement pauvre ?

L'ensemble des indicateurs individuels gagnera à être résumé en combinant l'information apportée par les différents indicateurs en un index unique. Pour cela, une pondération doit être affectée à chaque indicateur. La pratique habituelle consiste pour l'évaluateur à fixer un ensemble de poids en fonction des conditions locales mais cette démarche comporte une grande part d'arbitraire. Dans le PAT, pour permettre la comparaison entre IMF et entre pays, un index est construit en utilisant la méthode statistique de l'Analyse en Composante Principale (ACP). Cette méthode permet d'affecter un poids aux indicateurs de façon standardisée et rigoureuse et d'ajuster les poids à chaque situation, prenant ainsi en compte le contexte spécifique de pauvreté sur la zone d'étude (voir aussi les travaux de Filmer et Pritchett, 1998). L'analyse en composante principale est utilisée pour déterminer quel sous-ensemble d'indicateurs peut, lorsqu'on combine ces indicateurs, mesurer le plus précisément la pauvreté relative des ménages. L'idée est de créer une nouvelle variable, X*, qui est la combinaison linéaire des indicateurs individuels liés à la pauvreté des ménages et qui explique le maximum de la variance totale des indicateurs d'origine[12].

---

[11] En effet, si l'on prend des anciens clients qui ont déjà bénéficié de prêts, comment interpréter un niveau de vie élevé : est-ce l'impact positif des services de l'IMF ou une sélection de clients déjà aisés ? Au contraire, pour des clients identifiés comme pauvre par l'enquête : est-ce un impact neutre voire négatif de l'IMF ou une sélection de clients particulièrement défavorisés ? Une erreur d'échantillonage rend impossible toute interprétation des résultats.

[12] L'obtention de l'index passe par un certain nombre d'étapes : tout d'abord, la sélection, parmi tous les indicateurs individuels, de ceux qui sont fortement corrélés avec l' « étalon » de pauvreté (les dépenses vestimentaires annuelles par tête) ; ensuite, les indicateurs sélectionnés sont pris en compte dans l'ACP. Une série de test à cette étape également permet de conserver les indicateurs les plus significatifs. D'une façon générale, l'index final est composé de 15 à 20 indicateurs individuels combinant différentes dimensions de la pauvreté.

X* est construit comme suit :

$$X^* = w_1X_1 + w_2X_2 + w_3X_3$$

où w_i sont les poids et X_i les indicateurs individuels. Cet index a pour moyenne 0 et un écart-type égal à 1.
A partir de cet index, un « score » peut être affecté aux ménages en fonction des valeurs des indicateurs individuels de chacun de ces ménages : ménages clients et ménages non clients se voient affecter un « score de pauvreté » qui les situe les uns par rapport aux autres. Plus le score est faible, plus le ménage est pauvre. Les scores des clients peuvent maintenant être comparés à ceux des non clients pour mesurer dans quelle proportion l'IMF touche les pauvres dans sa zone d'intervention. Les résultats de deux IMF enquêtées lors du test de l'outil sont rapportés ci-après.

3. Interprétation des résultats du « Poverty Assessment Tool »

Une première visualisation des résultats peut être obtenue en comparant pour l'ensemble de la population des clients et des non clients la répartition des scores de l'index de pauvreté (voir figures 1 et 2).

Figure 1 : Distribution cumulée de l'index de pauvreté pour les clients et non clients (IMF touchant massivement les pauvres)

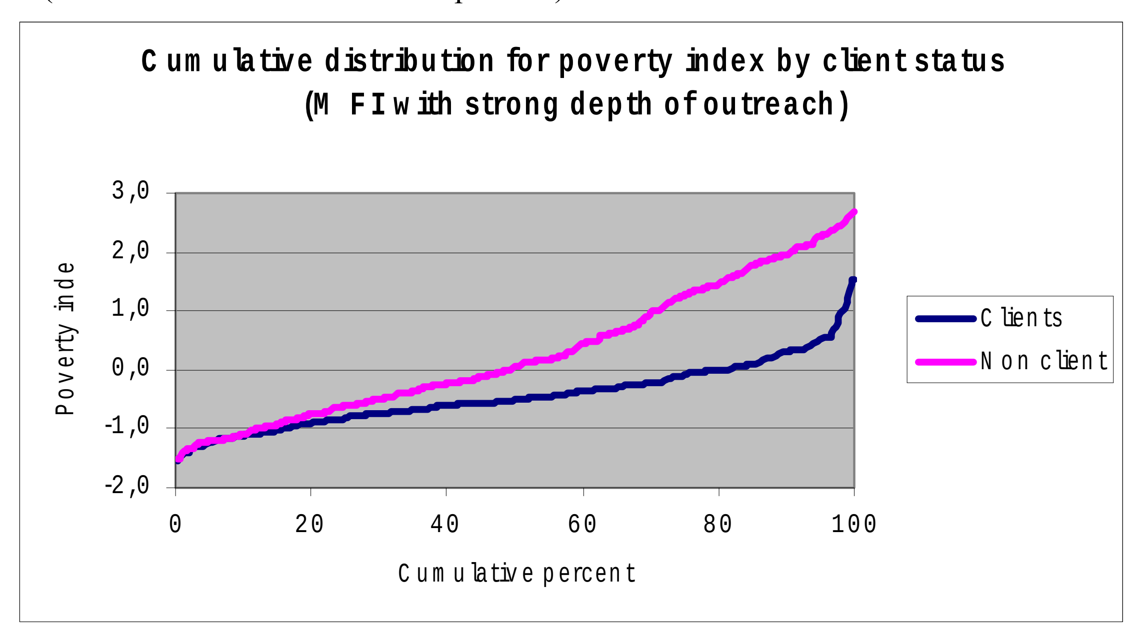
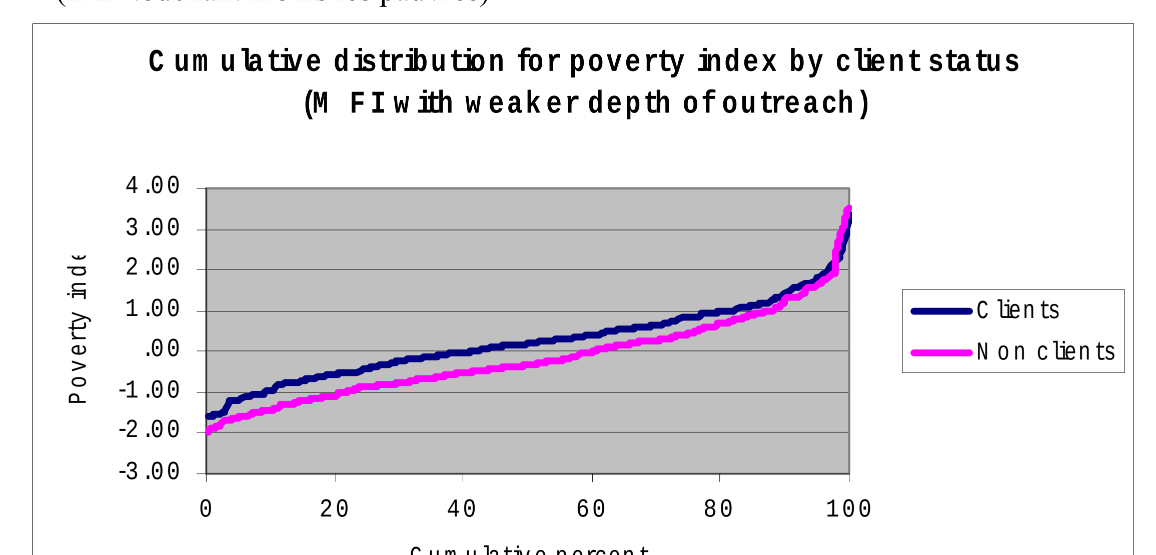


Figure 2 : Distribution cumulée de l'index de pauvreté pour les clients et non clients (IMF touchant moins les pauvres)



Sur la première institution (nommée IMF – A), on observe que la différence entre les clients et les non clients est relativement forte, à l'exception des plus pauvres. On peut lire par exemple la figure comme suit : parmi la population des non-clients, seuls 50% des ménages ont un score inférieur à 0 alors que 80% des clients ont un score négatif. L'IMF enquêtée touche donc une population plus pauvre que la population des non-clients.
Sur la seconde institution (IMF – B), clients et non clients ont des scores relativement proches, légèrement plus élevés pour les clients. Cette IMF touche donc une population moyenne, légèrement plus riche que les non clients.

Un second mode de visualisation, permettant par la suite d'établir des ratios qui pourront être comparés entre institutions, consiste à diviser la population des non clients en trois terciles que l'on peut qualifier respectivement de « tercile des plus pauvres », « tercile des pauvres » et « terciles des moins pauvres » ou, en anglais, sans préciser le « degré » de pauvreté, « *bottom tercile* », « *middle tercile* » et « *top tercile* ». Le score qui distingue chaque tercile définit la limite de chaque groupe de pauvreté. Les ménages clients sont alors classés dans chaque groupe en fonction de leur propre score.

Figures 3 et 4 : Répartition des clients par tercile de pauvreté sur les deux IMF enquêtées

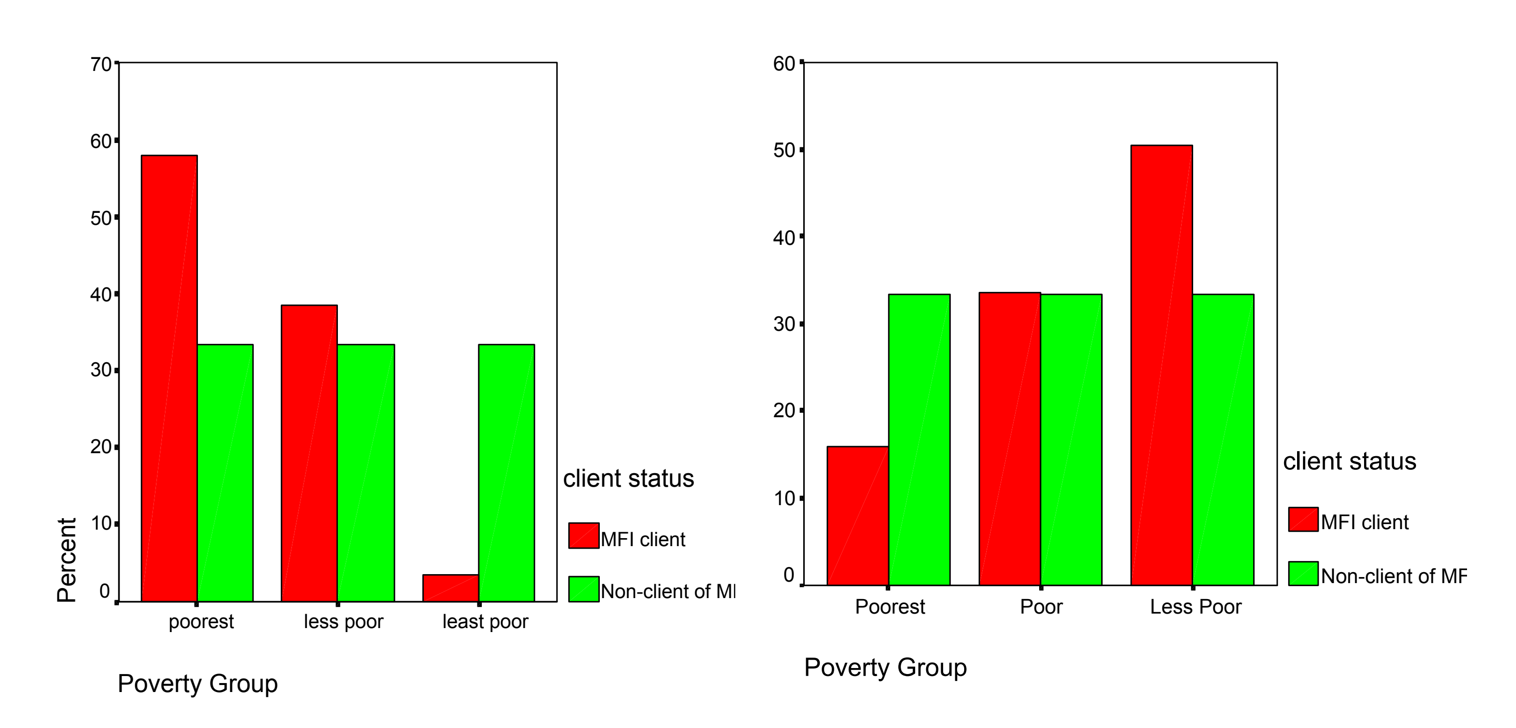


Tableau 2 : Répartition des clients par tercile de pauvreté

Terciles	% de ménages non clients	% de ménages clients de l'IMF – A	% de ménages clients de l'IMF – B
« *Bottom* »	33	58	16
« *Middle* »	33	38,5	33
« *Top* »	33	3,5	51

On voit que pour l'IMF – A, le groupe le plus pauvre est fortement sur représenté et que le groupe des moins pauvres est au contraire sous représenté. Ce résultat est cohérent avec

l'objectif explicite que s'était fixé l'IMF enquêtée de servir les plus pauvres dans sa zone d'opération et indique le succès des méthodes de sélection qui étaient employés par cette institution (*housing index*).

Pour l'IMF – B, les ménages les plus pauvres sont sous représentés parmi les clients. Pourtant, pratiquement la moitié des clients se retrouvent dans les deux premiers terciles ce qui finalement reste un résultat honorable pour l'institution enquêtée en considérant sa mission (toucher les femmes entrepreneurs), ses produits (financement de la microentreprise après soumission d'un plan d'affaire) et l'absence d'une sélection spécifique.

Les informations sur le pourcentage de clients dans chaque tercile peuvent être encore résumées sous forme de ratio qui permettent une comparaison rapide : le *ratio 1* est construit en divisant le pourcentage de clients qui appartiennent au tercile des plus pauvres par 33. Une valeur supérieure à 1 indique que la proportion des ménages les plus pauvres parmi les clients de l'IMF excède celle de la population générale, et inversement pour un ratio inférieur à 1.
Le *ratio 2* est construit de manière identique pour le tercile des plus riches.

Tableau 3 : Ratio 1 et ratio 2 calculés à partir des terciles de pauvreté

Pourcentage / Ratio	MFI – A	MFI – B
% de clients dans le tercile des plus pauvres	58	16
Ratio 1	1,76	0,48
% de clients dans le tercile des moins pauvres	3,5	51
Ratio 2	0,79	1,55

Les ratios 1 et 2 fournissent une comparaison du niveau de vie des clients par rapport aux non clients dans la zone d'opération de l'IMF et permettent à ce stade à l'IMF enquêtée de réfléchir à la nature de ses résultats compte-tenu de sa stratégie de ciblage de la clientèle.

Pourtant, ces ratios doivent être complétés par des informations à l'échelle du pays si l'on veut faire des comparaisons entre IMF opérant sur différentes régions ou des comparaisons entre pays. En effet, l'index de pauvreté se base sur un niveau de pauvreté relatif (clients vs. non clients) et non un niveau de pauvreté absolu. Ainsi, il se peut que les ménages « les plus pauvres » dans une zone relativement riche aient un niveau de vie supérieur aux ménages « les moins pauvres » dans une région plus pauvre.

Un ratio, basé sur des évaluations nationales de pauvreté lorsqu'elles sont disponibles et de qualité, ou à défaut sur des « dires d'experts », compare le niveau de pauvreté des zones d'opération de l'IMF avec la moyenne nationale afin d'évaluer si l'IMF travaille dans des régions plus riches ou plus pauvres que la moyenne.

Enfin, pour des comparaisons internationales, l'outil suggère de prendre en compte l'Index de Développement Humain du pays qui combine les informations sur les revenus, l'éducation et la santé. Le dernier indicateur correspond alors au ratio de l'IDH du pays rapporté à l'index moyen de l'ensemble des pays en développement (source : PNUD). Un ratio supérieur à un indique que le niveau de pauvreté du pays est inférieur à la moyenne des pays en développement.

Tableau 4 : Résumé des informations fournies par le PAT

Rating de l'IMF	Ciblage des clients pauvres			
	Prédominant	Important	Modéré	Minimum

Ratio 1 : % de clients dans le tercile le plus pauvre rapporté aux non clients	> 1,50 Plus de 50% des clients dans le tercile le plus pauvre	1.00 – 1.50 33 – 50% des clients dans le tercile le plus pauvre	0.60 – 1.00 20 – 33% des clients dans le tercile le plus pauvre	<0.60 Moins de 20% des clients dans le tercile le plus pauvre
Ratio 2 : % de clients dans le tercile le moins pauvre rapporté aux non clients	<0.60 Moins de 20% des clients dans le tercile le moins pauvre	0.60 – 1.00 20 – 33% des clients dans le tercile le moins pauvre	1.00 – 1.50 33 – 50% des clients dans le tercile le moins pauvre	> 1,50 Plus de 50% des clients dans le tercile le moins pauvre
Ratio 3 : pauvreté relative des zones d'intervention	La zone d'opération est nettement plus pauvre que la moyenne nationale	La zone d'opération est plutôt plus pauvre que la moyenne nationale	La zone d'opération se situe autour de la moyenne nationale	La zone d'opération est nettement plus riche que la moyenne nationale
Ratio 4 : IDH du pays rapporté à la moyenne de l'IDH des pays en développement	<0,5 IDH inférieur de 50% à la moyenne des PED	0,5 – 0,75 IDH entre 50% et 75% de la moyenne des PED	0,75 – 1,00 IDH entre 75% et 100% de la moyenne des PED	> 1,00 IDH supérieur à la moyenne des PED

Enfin, une évaluation complète doit discuter de ces résultats au regard de la mission et des objectifs, en particulier financiers, de l'IMF.

Les résultats obtenus de l'outil doivent être discutés au sein de l'IMF pour évaluer dans quelle mesure ils correspondent aux objectifs et à la mission de l'IMF : une coopérative dont le fonctionnement est basé sur la mobilisation de l'épargne n'aura ainsi pas pour objectif prioritaire de cibler les plus pauvres. Mais si elle met en place un programme spécial pour toucher par exemple les femmes sans garanties, les ménages touchés par ce volet spécifique de services devraient apparaître à l'issue de l'analyse comme plus pauvres que les clients classiques.

Par ailleurs, la « portée » du programme (*outreach*) doit être mise en regard avec les résultats financiers de l'institution : le service à des clients pauvres, dans des zones reculées, conduira peut être à une marche plus lente vers l'équilibre financier ; au contraire, une IMF préfèrera asseoir d'abord sa viabilité financière en touchant des clients relativement aisés.

Le « PAT » doit donc être utilisé en combinaison avec d'autres outils d'analyse institutionnelle pour offrir une image complète de l'institution et ne pas risquer une mauvaise interprétation des résultats.

Conclusion

Les principales caractéristiques du « *Poverty Assessment Tool* » sont les suivantes : (1) il permet de sélectionner un petit nombre d'indicateurs qui sont des identifiants puissants de la pauvreté des ménages et qui peuvent être utilisés dans des contextes socio-économiques variés ; (2) les indicateurs sont choisis de telle façon qu'une information fiable peut être collectée rapidement et à faible coût ; (3) l'outil offre une méthode objective pour résumer l'ensemble de l'information et pour classer les ménages sans ambiguïté selon leur pauvreté relative, et (4) il recommande le calcul de ratios simples qui facilitent une comparaison rapide, même à l'échelle internationale, de la politique de ciblage des institutions. Cependant, cet outil reste relativement nouveau, et des tests additionnels sont recommandés. En particulier, il sera intéressant de comparer les classements produits par cet outil et ceux produits par d'autres méthodes comme le recueil des dépenses ou des revenus totaux des ménages.

Cet outil a été défini et testé dans le cadre de la microfinance, cependant, il peut être appliqué pour des projets de développement dans d'autres domaines, à partir du moment où les ménages bénéficiaires peuvent être clairement identifiés par rapport aux « non clients ». Ainsi, le PAT peut être appliqué pour un programme de nutrition ou d'alphabétisation par exemple, mais plus difficilement pour la construction d'une route dont tous les ménages de la zone peuvent profiter.

Une limite de cet outil vient du fait qu'il ne fournit pas d'information sur le niveau absolu de pauvreté. Cependant, dans de nombreux cas, c'est plutôt la pauvreté relative que la pauvreté absolue qui préoccupe les décideurs politiques ou les évaluateurs. Par ailleurs, de nombreuses mesures utilisées dans les politiques de développement pour évaluer la pauvreté relative, comme le seuil de un ou deux dollars par jour utilisé par certaines organisations internationales sont souvent assez arbitraires. Des mesures plus précises de la pauvreté absolue basées sur des seuils de pauvreté se heurtent aux problèmes de la définition d'un panier représentatif de besoins de base dans un pays.

La pauvreté est fondamentalement un concept relatif. Ainsi, l'outil et les ratios qu'il génère, permettent d'évaluer à faible coût l'efficacité du ciblage de projets de développement.

Bibliographie

Aho, G., Larivière, S., Martin, F., 1997. Manuel d'analyse de la pauvreté au Bénin. Programme des Nations Unies pour le Développement, Université Nationale du Bénin, Université de Laval, Canada.

Bilsborrow, R.,1994. Towards a rapid assessment of poverty. In *Poverty monitoring: An international concern*, ed. R.van der Hoeven, R. Anker, 150-158. St. Martin's Press, New York.

Boltvinik, J. 1994. Poverty measurement and alternative indicators of development. In *Poverty monitoring: An international concern*, ed. R.van der Hoeven, R. Anker, 57-83. St. Martin's Press, New York.

Chung, K., Haddad, L., Ramakrishna, J., Riely, F., 1997. Identifying the food insecure: the application of mixed-method approaches in India. International Food Policy Research Institute, Washington, DC.

Filmer, D., Pritchett, L., 1999. The effect of household wealth on educational attainment : evidence from 35 countries. *Population and Development Review* 25 (1): 85-120.

Gibbons, D.S., Simanowitz, A., Nkuna, B., 1999. Cost-effective targeting, Two tools to identify the poor, Operational Manual. Cashpoor – SEF, The Microcredit Summit, Washington DC.

Hatch, J., Frederick, L., 1998. Poverty assessment by microfinance institutions: a review of current practices. Micro-enterprise best practices. Bethesda, USA.

Henry, C., Sharma, M., Lapenu, C., Zeller, M.. 2000. Assessing the relative poverty of micro finance clients: a CGAP operational tool. Consultative Group to Assist the Poorest (CGAP), Washington DC.

Morris, S., Carletto, C., Hoddinot, J., Christiaensen, L., 1999. Validity of rapid estimates of households wealth and income for health surveys in rural Africa. Food Consumption and Nutrition Division Discussion Paper 72. International Food Policy Research Institute, Washington DC.

Moser, C., Gatehouse, M., Garcia, H., 1996. Urban poverty research sourcebook. Sub-city level households survey. UNDP/UNCHS/World Bank Urban Management Programme. Working Paper Series N°5, World Bank, Washington DC.

Navajas, S., Schreiner, M., Meyer, R., Gonzalez-Vega, C., Rodriguez-Meza, J., 2000. Microcredit and the poorest of the poor: Theory and evidence from Bolivia. *World Development* 28 (2): 333-346.

Programme des Nations Unies pour le Développement, 1999. Rapport sur le développement humain. Oxford University Press, New York.

Ravallion, M., 1994. Poverty comparisons. Harwood Academic Publishers, Switzerland.

Streeten, P. 1994. Poverty concept and measurement. In *Poverty monitoring: An international concern*, ed. R.van der Hoeven, R. Anker, 150-158. St. Martin's Press, New York.

Zeller, M., Sharma, M., Henry, C., Lapenu, C., 2001 (June). An operational Tool for Evaluating Poverty Outreach of Development Policies and Projects. Food Consumption and Nutrition Division, International Food Policy Research Institute, Discussion Paper N° 111, 45 p.